CONCOURS COUP DE POUSSE 2014
MODE D'EMPLOI
GUIDE DE CANDIDATURE - CATEGORIE GRAINE D'ENTREPRENEUR

1- **PRE-INSCRIVEZ-VOUS** sur la page Coup du Pousse du site Internet de la Région Languedoc-Roussillon : www.laregion.fr/198-coup-de-pousse.htm.
Vous recevrez un mail vous donnant le lien pour télécharger le dossier de candidature correspondant à votre catégorie.

2- **TELECHARGEZ LE DOSSIER DE CANDIDATURE** en fonction de la catégorie qui vous correspond. GRAINE D'ENTREPRENEUR : porteur de projet, personne physique présentant un réel projet de création d'entreprise (entreprise non créée au 8 septembre 2014).

3- **REMPLISSEZ LE DOCUMENT WORD** (sous Microsoft Office) en veillant à bien respecter le nombre de lignes maximum indiqué.

4- **ENREGISTREZ LE DOCUMENT WORD** sous la forme suivante : « nomdelentreprise-CDP2014 ».
Vous pouvez soit conserver le fichier au format Word, soit l'enregistrer au format pdf.

5- ENVOYEZ PAR MAIL LE FICHIER, accompagné des annexes (vous devrez scanner la fiche d'engagement signée que vous trouverez à la fin du dossier de candidature), avant le 8 septembre 2014 minuit, à l'adresse suivante : coupdepousse@cr-languedocroussillon.fr
/!\ ATTENTION le poids de chaque mail est limité en fonction de la capacité des boîtes mail. Si besoin, vous pouvez envoyer plusieurs mails en les numérotant.

6- Vous recevrez un **accusé de réception automatique par mail** pour chaque mail envoyé. Cet accusé de réception vous assurera de la bonne réception du dossier.

7- **IMPRIMEZ LE COURRIER DE DEMANDE DE FINANCEMENT** (à la fin du dossier de candidature), signez-le et envoyez-le par courrier, en recommandé avec accusé de réception avant le 8 septembre 2014 minuit (le cachet de la poste faisant foi), à l'adresse suivante :

REGION LANGUEDOC-ROUSSILLON
A l'attention de Monsieur le Président
Département Économie, Emploi et Culture
Direction du Développement des Entreprises
Service Création et Reprise d'Entreprises
Hôtel de Région
201 avenue de la Pompignane
34064 MONTPELLIER CEDEX 2

8- Vous recevrez un **accusé de réception définitif par courrier** dès que nous aurons reçu votre courrier de demande de financement ainsi que votre dossier de candidature et ses annexes.

DOSSIER DE CANDIDATURE
CATÉGORIE « GRAINE D'ENTREPRENEUR » [1]

CONCOURS RÉGIONAL « COUP DE POUSSE » 2014

En partenariat avec

NOM DU PROJET : .....

NOM DU PORTEUR DE PROJET CANDIDAT : *Indiquez le nom de la personne qui présente le dossier.*.....

ACTE DE CANDIDATURE

☐ **Oui, je présente la candidature de mon entreprise** au concours Coup de Pousse 2014, en mon nom et celui des autres porteurs/futurs associés, désignés en page 4.

Cochez la case pour présenter officiellement votre candidature.

Pour toute précision concernant les questions posées ci-dessous, reportez-vous **au Guide de Candidature** téléchargeable sur le site Internet *www.larégion.fr/coupdepousse*.
De même, **merci de respecter le nombre de lignes indiqué.**

DE QUEL AXE ECONOMIQUE RELEVE VOTRE PROJET ?

Cochez un seul axe économique. Cochez l'axe économique qui correspond à la cible de votre production (produit ou service)

☐ **ECONOMIE DE PROXIMITE : votre production (produit/service) est directement consommée par la population du Languedoc-Roussillon et les touristes présents sur le territoire.** Sont notamment concernées les activités d'artisanat, de commerce de détail, de proximité, d'hébergement et de restauration, de transports urbains, de loisirs, de santé, de services à la personne ou encore l'offre culturelle et patrimoniale…

☐ **ECONOMIE PRODUCTIVE : votre production (produit/service) n'a pas uniquement vocation à être consommée sur le territoire mais sera exportée hors du territoire du Languedoc-Roussillon.** Sont notamment concernés l'industrie, les services à l'industrie, les services aux entreprises, le commerce de gros, l'agriculture…

Vous trouverez des exemples sur le site Internet www.larégion.fr/coupdepousse.
http://www.laregion.fr/68-boite-a-outils-coup-de-pousse.htm

Indiquez votre domaine d'activité : .....

[1] Porteur de projet, personne physique présentant un réel projet de création d'entreprise (entreprise non créée au 8 septembre 2014)

SOMMAIRE

QUESTIONS EN PRÉAMBULE 4

1- PRÉSENTATION DES PORTEURS DE PROJET 6
1.1 LE PORTEUR DE PROJET ET SON ÉQUIPE 6
1.2 ACCOMPAGNEMENT 7
1.3 FUTURE ENTREPRISE 8

2 - PRÉSENTATION DU PROJET INNOVANT ET À POTENTIEL 8
2.1 PRÉSENTATION ET DESCRIPTION GÉNÉRALE DU PROJET 8
2.2 EN QUOI VOTRE PROJET INNOVANT AURA UN IMPACT POSITIF SUR LE TERRITOIRE DU LANGUEDOC-ROUSSILLON ? 8
2.3 CARACTÉRISATION DE VOTRE INNOVATION 9
2.4 IMPACT DE VOTRE INNOVATION SUR VOTRE OFFRE 11
2.5 STADE D'AVANCEMENT DE VOTRE PROJET 12

3 - MARCHÉ 13
3.1 DESCRIPTION DE VOTRE MARCHÉ 13
3.2 LA CONCURRENCE 13
3.3 RÈGLEMENTATION 13
3.4 CLIENTÈLE 14

4 - STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT 15
4.1 VOS PARTENAIRES EXTERNES 15
4.2 ACCÈS AU MARCHÉ 15
4.3 DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL 16
4.4 PERSPECTIVES ET CONSTRUCTION DE VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES DÉTAILLÉ 16

5 - MOYENS 16
5.1 MOYENS FINANCIERS 16
5.2 MOYENS HUMAINS 17
5.3 MOYENS MATERIELS 18

6 - PROJET DE VIE 19

7 - RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES 19
7.1 COMMENT AVEZ-VOUS EU CONNAISSANCE DE CE CONCOURS ? 19
7.2 AVEZ-VOUS DEJA PARTICIPÉ AU CONCOURS COUP DE POUSSE ? 19
7.3 AVEZ-VOUS ÉTÉ LAURÉAT D'UN CONCOURS DE CRÉATION D'ENTREPRISE ? 20

QUESTIONS EN PRÉAMBULE

TERRITOIRE D'IMPLANTATION DE LA FUTURE ENTREPRISE

☐ Aude ☐ Gard ☐ Hérault ☐ Lozère ☐ Pyrénées Orientales ☐ Encore Inconnu

Vous pouvez choisir plusieurs départements d'implantation.

NOMBRE DE PORTEURS DE PROJET :

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ + préciser : .....

CLIENTÈLE CIBLÉE

☐ B to B * : *Vente d'une entreprise à une autre entreprise*

☐ B to B to C * : *Vente d'une entreprise à une autre entreprise qui revend aux particuliers*

☐ B to C * : *Vente d'une entreprise aux particuliers*

☐ Autre

Si Autre, merci de préciser : .....

MARCHÉS VISÉS

☐ Local* ☐ Départemental* ☐ Régional* ☐ National** ☐ International**

** Marché local / départemental / régional : économie de proximité*

*** Marché national / international : économie productive*

Vous pouvez choisir plusieurs marchés visés.

PERSPECTIVES D'EMBAUCHE À COURT TERME

Avez-vous prévu des embauches lors de la 1ère année qui suivra la création ?

☐ Oui ☐ Non Si Oui, combien ? *Précisez le nombre d'embauches prévues*

DESCRIPTION DE VOTRE PROJET - *10 lignes maximum*

Vous êtes libre de décrire en 10 lignes maximum votre projet comme vous le souhaitez afin que nous sachions ce que votre entreprise va proposer. .....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

EN QUOI LE CONCOURS PEUT VOUS AIDER DANS VOTRE PROJET INNOVANT ? *5 lignes maximum*

Nous souhaitons savoir ce que vous envisagez de faire avec le prix du concours pour développer votre projet innovant.....

.....

.....

QUELLE(S) DEPENSE(S) PREVOYEZ-VOUS DE FINANCER AVEC LA SUBVENTION DU CONCOURS COUP DE POUSSE ?

Vous pouvez cocher un ou plusieurs types de dépense.

☐ Frais liés à la validation du marché et au lancement commercial (étude de faisabilité commerciale, juridique et financière, recherche du nom de la société, réalisation de logo, frais de communication et de promotion, réalisation de site Internet…),

☐ Frais de déplacement en France ou à l'étranger justifiables, en lien avec des salons ou des rendez-vous commerciaux justifiés,

☐ Frais liés à la réalisation d'études de pré-faisabilité et de faisabilité technologique (prestations intellectuelles, prestations techniques, test/essais/mesures…),

☐ Frais de formation en lien avec le projet,

Attention : seules les dépenses engagées postérieurement à la date de dépôt des candidatures qui apparaît sur l'accusé de réception délivré par la Région pourront être retenues.

Cocher ces cases ne vous engage en rien. Il s'agit de connaître la nature de vos besoins.

1- PRÉSENTATION DES PORTEURS DE PROJET

1.1 LE PORTEUR DE PROJET ET SON ÉQUIPE

Présentation succincte de l'équipe :

Présentez dans le tableau ci-dessous les 3 porteurs de projets et futurs associés principaux. Si vous êtes plus de trois, il est indispensable de joindre les CV de TOUS les porteurs de projet et futurs associés.

PORTEURS DE PROJET ou futurs associés	Porteur 1	Porteur 2	Porteur 3
NOM/Prénom			
Date et lieu de naissance	*../../….* *Code Postal + Ville*		
Adresse CP/Ville			
Téléphone (mobile de préférence)			
Mail			
Pourcentage de détention du capital social envisagé			
Rôle dans la future entreprise			
Statut actuel du porteur (Salarié, demandeur d'emploi, autre…)			
Diplômes ou niveau de formation	*Il s'agit pour nous de mieux vous connaître et d'apprécier votre parcours personnel en lien avec le projet afin de mieux appréhender la composition de l'équipe.*		
Formations en lien avec le projet			
Connaissances et formation sur le secteur d'activité			

Parcours professionnel en lien avec votre projet – *4 lignes maximum* **:**

Quelles expériences avez-vous acquises au cours de votre parcours professionnel qui pourraient vous aider dans le développement de votre future entreprise ? N'indiquez que celles du porteur de projet portant la candidature. .....

.....

Environnement entrepreneurial - Présentez les compétences que vous possédez (managériales, savoir-faire technique, réseau relationnel, connaissance du milieu de l'entreprise, expérience en tant que créateur,…) et qui sont une force pour la création de votre entreprise – *5 lignes maximum* :

Au delà de l'expérience que vous possédez, nous souhaitons savoir quels sont vos atouts pour la création de l'entreprise......

.....

.....

.....

1.2 ACCOMPAGNEMENT

Par quelle structure régionale êtes vous accompagné ?

☐ structure du réseau régional SYNERSUD* Laquelle ?.....
☐ chambre consulaire (CCI, CMA, CA)* Laquelle ?.....
☐ aucune

Si vous êtes accompagné par plusieurs structures, vous pouvez cocher plusieurs cases.

Liste des pépinières du réseau SYNERSUD :

Alès Myriapolis (30)
Innov'Up (30)
CEEI Plein Sud Entreprises (66)
CREAUDE Carcassonne (11)
CREAUDE Castelnaudary (11)
Maison de l'Entreprise Corbières Minervois (11)
Pépinière d'entreprises de Limoux (11)
EOLE (11)
INNOVEUM (11)
Lozère Développement (48)
Alter'Incub (34)
Bic de Montpellier Agglomération (34)
Innovosud (34)
Languedoc Roussillon Incubation (34)
LR Set (34)
Maison de l'Entreprise de Pézenas (34)
Montpellier Sup Agro (34)
Pays Cœur d'Hérault (34)
Réalis (34)
Via Innova (34)

Liste des chambres consulaires :

CCI = Chambre de Commerce et d'Industrie
CMA = Chambre de Métiers et de l'Artisanat
CA = Chambre d'Agriculture

CCI Lozère
CCI Nîmes
CCI Alès-Cévènnes
CCI Montpellier
CCI Sète-Frontignan-Mèze
CCI Béziers
CCI Narbonne
CCI Carcassonne
CCI Perpignan
CMA Lozère
CMA Gard
CMA Hérault
CMA Aude
CMA Pyrénées-Orientales
CA Lozère
CA Gard
CA Hérault
CA de l'Aude
CA des Pyrénées-Orientales

Quels autres soutiens avez-vous obtenu dans le cadre de l'avancée du projet de création (incubateur, technopôle, structures de conseils, CRESS, collectivité locale, autres organismes…)
3 lignes maximum :

1.3 FUTURE ENTREPRISE

NOM ENVISAGÉ DE L'ENTREPRISE :
DATE DE CRÉATION ENVISAGÉE* :
FORME JURIDIQUE ENVISAGÉE (SARL, SAS, SCOP…) :

** La date de création doit être postérieure au 8 septembre 2014.*

2 - PRÉSENTATION DU PROJET INNOVANT ET À POTENTIEL

2.1 PRÉSENTATION ET DESCRIPTION GÉNÉRALE DU PROJET

Synthèse de l'origine du projet (l'idée, les opportunités…) - *5 lignes maximum :*
Comment et dans quelles conditions est née l'idée du projet ?

Exprimer par **une phrase**, compréhensible par tous, votre innovation :
Attention : une seule phrase.

2.2 EN QUOI VOTRE PROJET INNOVANT AURA UN IMPACT POSITIF SUR LE TERRITOIRE DU LANGUEDOC-ROUSSILLON ?

10 lignes maximum
Il peut s'agir d'un impact en termes d'emploi, de développement économique, de développement durable…

2.3 CARACTÉRISATION DE VOTRE INNOVATION

Si vous n'arrivez pas à caractériser votre innovation, répondez « je ne sais pas ». Les questions qui suivent ont vocation à nous informer sur votre innovation et ne sont pas destinées à évaluer la qualité de votre candidature.

Quelle est la nature de votre innovation ? *Vous pouvez cocher plusieurs cases.*

☐ Usage ☐ Technologique ☐ Sociale ☐ Je ne sais pas

Innovation d'usage :
L'innovation d'usage est le changement introduit dans la manière d'utiliser le produit ou de consommer le service. La mise en place d'une nouvelle facilité d'usage pour répondre à des besoins du marché ou anticiper sur des futurs besoins.
Illustration :
Les vélos en libre-service, qui modifient la manière d'utiliser le vélo, qu'on ne possède plus mais qu'on loue ; les mobiles de nouvelle génération, qui, en plus de téléphoner, proposent de payer, écouter de la musique, photographier… mais aussi l'Occitane et son cosmétique à préparer soi-même, les compotes à boire Materne que l'on peut amener partout...

Innovation technologique :
L'innovation technologique consiste à créer ou à intégrer une technologie nouvelle ou améliorée, ou une combinaison de technologies, avec pour objectif de répondre à un besoin du marché ou anticiper sur des besoins actuels ou futurs.
Illustration :
Le premier Vélo électrique Matra pour pédaler plus facilement dans la montée, le premier logiciel de traitement de texte, l'utilisation d'une nouvelle molécule pour traiter le cancer, ou le premier logiciel de téléconférence sur le WEB...

Innovation sociale :
L'innovation sociale consiste à élaborer des réponses nouvelles à des besoins sociaux nouveaux ou mal satisfaits dans les conditions actuelles du marché et des politiques sociales, en impliquant la participation et la coopération des acteurs concernés, notamment des utilisateurs et usagers. Ces innovations concernent aussi bien le produit ou service, que le mode d'organisation, de distribution, dans des domaines comme le vieillissement, la petite enfance, le logement, la santé, la lutte contre la pauvreté, l'exclusion, les discriminations…
Illustration :
Grameen Bank propose des microcrédits à destination de populations spécifiques, Max Havelaar propose le commerce équitable qui permet de rétribuer de façon plus juste les producteurs…

Justifiez – *4 lignes maximum* :

.....
.....
.....
.....

Quel est l'objet de votre innovation ? *Vous pouvez cocher plusieurs cases.*

☐ Produit/Service ☐ Marketing ☐ Procédés/Processus ☐ Organisation ☐ Je ne sais pas

Innovation de PRODUITS (OU SERVICES)
L'innovation de produits ou services est la création ou l'amélioration d'un produit ou offre d'une prestation de services qui crée une valeur nouvelle ou supplémentaire pour le marché.
Illustration :
Le premier ordinateur personnel Macintosh, l'iPad, la voiture hybride, le stylo à bille Bic,...

Innovation de MARKETING (OU COMMERCIALISATION)

L'innovation marketing ou de commercialisation implique des changements significatifs dans la conception/design, dans le conditionnement/packaging du produit ou du service, dans son mode de commercialisation, sa promotion, son modèle économique ou sa tarification.

Illustration :

Les offres fidélité ORCHESTRA (achat des vêtements à moindre coût grâce à un abonnement), le système de fidélisation client par carte magnétique, les formules « all inclusive » du Club Med au début des années 80, la presse gratuite fondant la totalité de ses revenus sur la publicité tout comme la monétisation de l'audience des sites web,...

Innovation de PROCEDES (OU PROCESSUS)

L'innovation de procédés ou processus correspond à la mise en œuvre de nouvelles techniques ou l'amélioration des techniques pour la production de biens ou la réalisation de prestations de services. Elle intègre la mise au point ou l'adoption de méthodes de production, mais aussi de logistique, nouvelles ou améliorées.

Illustration :

La gestion de production assistée par ordinateur (G.P.A.O.), la culture hors-sol (production de certains légumes toute l'année), le self-service dans la restauration (Mc Donald), le système de traçabilité des marchandises par code à barres,...

Innovation d'ORGANISATION

L'innovation organisationnelle consiste à introduire une nouvelle méthode ou une méthode améliorée dans les pratiques de management de l'entreprise, l'organisation du travail ou les relations extérieures (coopération, stratégie d'alliance etc.). L'innovation d'organisation est liée aux aspects humains/managériaux de l'entreprise.

Illustration :

La nouvelle organisation matricielle de Renault qui a permis la création de la Twingo, la stratégie d'alliance « Star Alliance » regroupant pour la 1ère fois des compagnies aériennes, et qui a ainsi permis de proposer aux clients une gamme d'offres plus élargie,...

Justifiez - *4 lignes maximum* :

.....

.....

.....

.....

Quelle est l'intensité de votre innovation ? *Vous pouvez cocher plusieurs cases.*

☐ Rupture ☐ Incrémentale ☐ Assemblage ☐ Adaptation ☐ Je ne sais pas

Justifiez - *4 lignes maximum* :

.....

.....

.....

.....

Intensité de RUPTURE

L'innovation de rupture est la modification profonde de l'état de la technique et/ou des conditions d'usage par le marché ou d'une nouveauté sociale majeure. L'innovation de rupture permet un changement majeur de l'état de l'art par rapport à la concurrence pour créer de nouveaux marchés et/ou modifier les comportements de consommation. Elle peut avoir un caractère radical voire révolutionnaire. Le niveau de risque et d'incertitude est très élevé voire parfois total. Le marché est souvent à créer.

Illustration :

Passage de la Cassette VHS au DVD, passage de la location du DVD à la VOD, création du téléphone mobile, les verres de contact, le premier hôtel de glace, le Mc Drive qui permet de commander au volant et manger dans la voiture,...

Intensité INCREMENTALE

L'innovation incrémentale ne bouleverse pas les conditions d'usage et l'état de la technique ou de l'offre sociale, mais y apporte une amélioration sensible. Le niveau de risque et d'incertitude est élevé à modéré. Le marché est souvent concurrentiel (concurrence directe ou indirecte)

Illustration :

Remplacement des souris à bille par des souris optiques, remplacement des verres de contact par des lentilles de contact, évolutions successives du téléphone portable (2G, 3G,…),…

Intensité d'ASSEMBLAGE

L'innovation d'assemblage associe plusieurs offres ou innovations existantes pour en créer une nouvelle. L'association de deux ou plusieurs composants d'un produit ou service peut amener à une innovation caractérisée d'assemblage. C'est la combinaison des composants qui permet une amélioration du produit ou service et/ou de nouvelles performances. Le niveau de risque et d'incertitude est modéré. Le marché peut être à créer.

Illustration :

La Kinect Xbox qui associe une caméra de télémétrie d'Israeli au software développé par Microsoft vidéo, le Kite Surf qui associe le principe de la planche de surf avec une voile de type parapente, les mashup web 2.0 assemblant l'API Google maps avec l'API Microsoft virtual earth, les premières offres packagées dans le tourisme (hôtels, golf, spa, découverte,…).

Intensité d'ADAPTATION

L'innovation d'adaptation consiste à dupliquer ou à adapter une innovation d'un secteur vers un autre secteur, ou d'un usage vers un autre usage. C'est l'adaptation d'une solution précédemment connue sur un secteur mais comportant les modifications nécessaires pour son application dans d'autres conditions, notamment son adaptation aux conditions locales. Le niveau de risque et d'incertitude est relativement faible. Le marché est souvent concurrentiel.

Illustration :

L'Autolib, inspirée du Velib, concept de « drive » pour les courses en hypermarché inspirée du « drive » restauration rapide, le packaging de la comporte à boire Materne inspiré par le berlingo de lait concentré Nestlé,...

2.4 IMPACT DE VOTRE INNOVATION SUR VOTRE OFFRE

Quels seront vos avantages principaux par rapport aux offres proposées par vos concurrents ? Qu'apportera de plus votre solution par rapport aux solutions existantes ? Quels avantages supplémentaires apporterez-vous aux utilisateurs ?

5 lignes maximum

Vous n'avez pas besoin de rédiger . Vous pouvez simplement énumérer vos avantages concurrentiels, les atouts que vous possédez et que vos concurrents ne possèdent pas......

.....

.....

.....

Votre offre pourra-t-elle être rapidement imitée par vos concurrents ? Comment la protégerez-vous ? (Brevets, réseau de distribution, savoir-faire, expertise…)

5 lignes maximum

Il faut que vos atouts puissent dissuader vos concurrents, au moins pour un temps, de vous imiter......

.....

.....

.....

.....

2.5 STADE D'AVANCEMENT DE VOTRE PROJET

Ces questions ont vocation à nous informer sur votre projet et ne sont pas destinées à évaluer la qualité de votre candidature. « Sans objet » signifie que l'étude désignée ne vous concerne pas.

L'étude de la faisabilité commerciale est-elle réalisée ?

☐ Oui ☐ En cours ☐ Non ☐ Sans objet

Si oui ou en cours, comment a été réalisée cette étude et quelles en sont les principales conclusions ? *5 lignes maximum*

.....

.....

.....

.....

.....

L'étude de la faisabilité technique est-elle réalisée ?

☐ Oui ☐ En cours ☐ Non ☐ Sans objet

Si oui ou en cours, comment a été réalisée cette étude et quelles en sont les principales conclusions ? *5 lignes maximum*

.....

.....

.....

.....

.....

L'étude de la faisabilité financière est-elle réalisée ?

☐ Oui ☐ En cours ☐ Non ☐ Sans objet

Si oui ou en cours, comment a été réalisée cette étude et quelles en sont les principales conclusions ? *5 lignes maximum*

.....

.....

.....

.....

.....

L'étude de la faisabilité juridique est-elle réalisée ?

☐ Oui ☐ En cours ☐ Non ☐ Sans objet

Si oui ou en cours, comment a été réalisée cette étude et quelles en sont les principales conclusions ? *5 lignes maximum*

.....

.....

.....

.....

.....

3 - MARCHÉ

3.1 DESCRIPTION DE VOTRE MARCHÉ

Etude de marché en annexe : ☐ Oui ☐ Non

Ce n'est pas une annexe obligatoire. Vous pouvez l'ajouter si vous le jugez nécessaire.

Principales caractéristiques du marché (habitudes de consommation, tendances, réseaux de distribution, prescripteurs…) – *5 lignes maximum* :

Il s'agit de décrire les caractéristiques de votre marché pour nous permettre de mieux l'appréhender et d'apprécier votre compréhension de ce marché.

Perspectives d'évolution de votre marché à 3 ans - *5 lignes maximum* :

Quel taux de croissance de votre marché à 3 ans (+10%, +50%, +80%…) en région, en France et à l'international ? Citez vos références (études, rapports…)

3.2 LA CONCURRENCE

Identification et typologie des concurrents

Concurrence directe – *4 lignes maximum* :

Un concurrent direct est une entreprise proposant un produit ou un service similaire à celui de l'entreprise prise en considération.

Concurrence indirecte – *4 lignes maximum* :

Un concurrent indirect est une entreprise proposant un produit ou un service différent, mais répondant au même besoin que celui auquel l'entreprise cherche à répondre par son offre commerciale. La SNCF est par exemple un concurrent indirect des compagnies aériennes.

D'après-vous, quels sont les concurrents les plus dangereux pour votre projet ?
5 lignes maximum

3.3 RÈGLEMENTATION

Y a-t-il une (des) réglementation(s) spécifique(s) applicable(s) à votre projet innovant ?
☐ Oui ☐ Non

Si oui, laquelle ou lesquelles (Autorisations, Brevets de concurrents, certifications, etc…) – *8 lignes maximum* :

Faites la liste des réglementations auxquelles vous devrez vous soumettre pour développer votre idée et celles auxquelles vous serez confronté pour la création de votre entreprise.

Etes-vous aidé par un professionnel de la réglementation ? (avocat, conseiller juridique, conseil en Propriété Industrielle…) ☐ Oui ☐ Non

Si oui, lequel ?

3.4 CLIENTÈLE

Caractéristiques de la future clientèle (***pour les entreprises ou collectivités*** : CA, budget, taille, effectif, secteur d'activité…; ***pour les particuliers*** : âge, sexe, CSP, solvabilité, conditions de règlement…) - *10 lignes maximum* :

Typologie de la future clientèle :

Types	Implantation (Régionale, National, International,…)	Part du CA
Particuliers		**%**
Entreprises		**%**
Secteur public		**%**
Secteur associatif		**%**
Autres		**%**

IMAGINEZ QUE VOUS VOUS ADRESSEZ A VOTRE CIBLE / PROSPECT PRINCIPAL

Convainquez-moi d'acheter votre produit, prestation, offre, service… *10 lignes maximum*

4 - STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT

4.1 VOS PARTENAIRES EXTERNES

Partenaires les plus significatifs si vous en avez – 8 *lignes maximum* :

Le partenariat se définit comme une association active de différents intervenants qui, tout en maintenant leur autonomie, acceptent de mettre en commun leurs efforts en vue de réaliser un objectif commun relié à un problème ou à un besoin clairement identifié.

4.2 ACCÈS AU MARCHÉ

Stratégie commerciale d'accès au marché, mode de distribution et de diffusion envisagé – *8 lignes maximum* :

Présentez rapidement les différentes étapes de votre stratégie commerciale ainsi que les facilitateurs et les contraintes auxquels vous pouvez être confrontés. Si vous disposez de lettres d'intention, de devis réalisés ou de bons de commande, vous pouvez le préciser.

Politique de communication (présentez en quelques mots le type de média, la fréquence…) – *5 lignes maximum* :

Si vous avez déjà déterminé une stratégie de communication, présentez rapidement comment vous souhaitez la mettre en place.

Modèle de revenu : Comment allez-vous construire votre bénéfice (marge commerciale sur produit vendu, marge sur prestation de service, revenus publicitaires web, licences,…) ? *5 lignes maximum*

Il s'agit d'exprimer comment votre entreprise va réaliser son chiffre d'affaires et son bénéfice.

Positionnement tarifaire (notamment par rapport aux prix pratiqués par la concurrence) – *3 lignes maximum*

Exposez et justifiez à quel prix vous vendrez votre produit et/ou service et en quoi ce prix sera accepté par les clients.

4.3 DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL

Envisagez-vous un développement à l'international ? ☐ Oui ☐ Non

Si oui, dans quel délai ?
☐ Court terme (< 1 an) ☐ Moyen terme (1 à 3 ans) ☐ Long terme (> 3 ans)

Si oui, dans quel(s) pays ?

.....

Cette question est une information qui ne rentre pas dans les critères d'évaluation. Elle doit nous permettre de mieux comprendre votre stratégie générale.

4.4 PERSPECTIVES ET CONSTRUCTION DE VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES DÉTAILLÉ

Indiquez de manière aussi détaillée que possible comment vous construisez votre chiffre d'affaires prévisionnel HT pour les trois premières années et sa répartition (par produit/service, par marché…) *10 lignes maximum* :

Expliquez ici comment vous arrivez aux montants du chiffre d'affaires prévisionnel qui apparaissent dans le point 5.1 du présent dossier et dans votre compte de résultat prévisionnel fourni en annexe.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

5 - MOYENS

5.1 MOYENS FINANCIERS

Eléments clés du dossier prévisionnel

	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires total HT en euros			
dont export			
Résultat net			

Stratégie financière (levée de fonds envisagée, politique d'endettement, ouverture du capital, …) *5 lignes maximum* :

Présentez les différents leviers financiers que vous pensez actionner pendant les phases de création et de développement de votre entreprise. Présentez également le calendrier envisagé pour ces opérations.

.....

.....

.....

LES AIDES PUBLIQUES RECUES DEPUIS L'ORIGINE DE VOTRE PROJET

Listez l'intégralité des aides publiques demandées et obtenues.

AIDES PUBLIQUES	**Montant obtenu**	**Montant demandé** (en cours d'étude)
Aide à la Faisabilité Technique	..... €	..... €
Aide à la Faisabilité Commerciale	..... €	..... €
ASPIC	..... €	..... €
Mission Conseil Professionnel Séniors	..... €	..... €
Aide à la Recherche d'Antériorité	..... €	..... €
AUTRES (prêt d'honneur, précisez…)	..... € ..... € ..... €	..... € ..... € ..... €
TOTAL	..... €	..... €

5.2 MOYENS HUMAINS

	Situation des effectifs au démarrage	**Recrutements supplémentaires prévus en année 1**	**Recrutements supplémentaires prévus en année 2**	**Recrutements supplémentaires prévus en année 3**
PRODUCTIFS				
COMMERCIAUX				
ADMINISTRATIFS				
R&D				
Autres				
TOTAL DES RECRUTEMENTS SUPPLEMENTAIRES PREVUS CHAQUE ANNEE				
TOTAL DES EFFECTIFS DE L'ENTREPRISE EN FIN D'ANNEE				

Expliquez votre stratégie de recrutement - *8 lignes maximum* :

Justifiez vos recrutements ainsi que l'ordre des priorités que vous envisagez à ce sujet.

5.3 MOYENS MATERIELS

Assurerez-vous vous-même la production de votre offre ou la confierez-vous à un partenaire ou sous-traitant ? *5 lignes maximum*

Si vous déléguez la production, donnez des précisions sur vos partenaires et/ou sous-traitants (Nom, localisation géographique, taille de l'entreprise,…). Il est possible que vous ne soyez pas concernés par cette question. Dans ce cas, mettre « Sans objet ».

Si vous prévoyez de sous-traiter, envisagez-vous de reprendre la production en interne à moyen terme ? ☐ Oui ☐ Non

Quelles seront vos sources d'approvisionnement ? Seront-elles garanties et durables ?
Justifiez – *4 lignes maximum* :

Il est question ici de vos fournisseurs et de vos prestataires de service. A quel point sont-ils fiables ? Qu'avez-vous prévu si vous les perdiez ?

Votre projet nécessitera-t-il des moyens matériels spécifiques ? *5 lignes maximum*

Avez-vous besoin d'une technologie, d'investissements matériels ou immobiliers, rares ou coûteux ? Décrivez ce(s) besoin(s), type, coût…

6 - PROJET DE VIE

Pouvez-vous préciser votre situation familiale (situation maritale, nombre d'enfants, situation professionnelle du conjoint …) ? *3 lignes maximum*

.....

.....

.....

En quoi pensez-vous bénéficier d'un environnement personnel favorable à la création de votre entreprise ? *5 lignes maximum*

.....

.....

.....

.....

.....

L'implantation en Languedoc-Roussillon est un élément discriminant pour participer au concours. En effet, votre siège social ou votre activité principale devront se situer en Languedoc-Roussillon.
Pourquoi faites-vous le choix de créer votre entreprise en Languedoc-Roussillon ?
Si vous venez d'une autre région, précisez comment vous envisagez votre nouvelle implantation sur notre territoire et quels impacts cela aura sur votre vie familiale et personnelle.
10 lignes maximum
Il s'agit de connaître les éléments qui peuvent faciliter votre installation en Languedoc-Roussillon et ceux qui peuvent poser des difficultés et sur lesquels nous pourrons vous aider. .....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

7 - RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES

7.1 COMMENT AVEZ-VOUS EU CONNAISSANCE DE CE CONCOURS ?

☐ Structure d'accompagnement
Précisez : .....
☐ Site Internet Région
☐ Autre Site Internet
☐ Presse Internet
☐ Réseaux sociaux
☐ Prospectus/affiches
☐ Presse écrite
☐ Bouche à oreille
Précisez : .....
☐ Autre : .....

7.2 AVEZ-VOUS DEJA PARTICIPÉ AU CONCOURS COUP DE POUSSE ?

☐ Oui ☐ Non

Si oui, en quelle année, dans quel défi et dans quelle catégorie étiez-vous inscrit ?

.....

.....

Si oui, avez-vous été finaliste du concours Coup de Pousse ?

☐ Oui ☐ Non

Si oui, indiquez les évolutions notables de votre projet depuis l'édition précédente ?

8 lignes maximum

En une année, votre projet a sans doute beaucoup évolué. Il s'agit ici de présenter les plus grandes avancées qu'il a connu ces derniers mois.

7.3 AVEZ-VOUS ÉTÉ LAURÉAT D'UN CONCOURS DE CRÉATION D'ENTREPRISE ?

☐ Oui ☐ Non

Si oui, le(s) lequel(s) et en quelle année ?